

Solarenergie auf der arabischen Halbinsel: Absatzmarkt und lokaler Wachstumsmotor

Für die Realisierung ihrer großen Solarenergiepläne sind die arabischen Länder auf die internationale Solarindustrie angewiesen. Zur langfristigen Sicherung volkswirtschaftlichen Wohlstands sollen mit gezielten Local-Content-Regelungen Wertschöpfung in den jeweiligen Ländern erreicht und dringend benötigte Arbeitsplätze geschaffen werden – ein von internationalen Unternehmen oft unterschätzter Aspekt beim Markteintritt.

von Dr. Niklas Schirmer

Die arabische Halbinsel ist prädestiniert für die Nutzung der Solarenergie: Scheint in mittleren europäischen Breiten gerade einmal 1.000 Stunden im Jahr die Sonne, so sind es am nahezu wolkenfreien Arabischen Golf etwa 1.800 Stunden. Ideale Voraussetzungen also, um den ständig steigenden Energiehunger der Golfstaaten mit Sonnenenergie zu decken und wertvolle Erdöl- und Erdgasressourcen für den Export zu sichern. Bedeutet doch jede Kilowattstunde Strom, die nicht aus (subventioniertem) Erdöl erzeugt wurde, einen volkswirtschaftlichen Gewinn für den Erdöl-exporteur. Auf den ersten Blick also ein Absatzmarkt mit hervorragenden Perspektiven für global tätige Solarunternehmen, zugleich für die Golfstaaten die einmalige Chance, einen neuen Industriezweig als durchsetzungsfähigen Komplementär zur Erdölwirtschaft zu etablieren.

Solarenergie nimmt Fahrt auf

Dass der vermehrte Einsatz der Solarenergie politisch gewollt ist und nun richtig Fahrt aufnimmt, zeigen die Ankündigungen der letzten Monate: Die saudische Behörde für alternative Energien, King Abdullah City for Atomic and Renewable Energy (KA-CARE), verkündete zu Jahresbeginn, innerhalb der nächsten 20 Jahre bis zu 41 GW solarer Kraftwerkskapazität ans Netz gehen zu lassen. Davon sollen 16 GW auf Photovoltaik und 25 GW auf solarthermische Stromerzeugung entfallen. Dubai wird einen bedeutenden Teil seiner Stromversorgung (1 GW) über Großflächensolaranlagen bereit-

stellen, ein Förderprogramm für Aufdachanlagen (2,5 GW) ist in den Startlöchern. Abu Dhabi verfolgt schon seit etlichen Jahren mit dem Masdar-Projekt einen ähnlichen Kurs, und auch in den restlichen Emiraten sind vergleichbare Programme in Planung. Kuwait hat erste Ausschreibungen für Solarparks veröffentlicht. Der Irak will in den kommenden drei Jahren gar 1,6 Milliarden Dollar in Sonnen- und Windenergie investieren.

In erster Linie gelten diese Infrastrukturinvestitionen der Deckung einer immens steigenden Stromnachfrage bei gleichzeitigem Ersatz alter (ineffizienter) Kraftwerkskapazitäten. Viel weitreichender ist der politische Ansatz, Investitionen so zu kanalisieren, dass sie Einfluss in Richtung einer nachhaltigen nationalen Wertschöpfung nehmen. Denn jenseits der reinen Installation von Kraftwerkskapazität bietet die Ansiedelung einer wettbewerbsfähigen Solarbranche die Chance, tausende Arbeitsplätze zu schaffen, lokale Wertschöpfung zu erzeugen und langfristig einen tragfähigen Industriezweig zu etablieren, der auch über die Golfregion hinaus sichtbar und international konkurrenzfähig ist.

Hierfür werden zurzeit die politischen Rahmenbedingungen geschaffen und erste Umsetzungserfolge sind bereits sichtbar. Große Investitionen im F&E-Bereich wie die KAUST Universität in Saudi-Arabien, Masdar City in Abu Dhabi oder das für 2015 geplante National Center for Renewable Energy in Kuwait bereiten den Nährboden für einen substanziellen

Schwenk in Richtung erneuerbare Energien. Diese Investitionen in industrienahen F&E-Dienstleistungen sind ein elementarer Schritt, um zukünftig qualifizierte Arbeitskräfte im eigenen Land ausbilden zu können und somit auch komplexere Produktionsschritte entlang der solaren Wertschöpfungskette im Land anzusiedeln.

Engagement internationaler Konzerne wächst

Bereits jetzt planen mehrere lokale privatwirtschaftliche Akteure, angezogen von niedrigen Strompreisen, Polysiliziumproduktionsstätten in Saudi-Arabien aufzubauen. In einem nächsten Schritt könnte die nachgelagerte Wafer- und Zellfertigung folgen, die jedoch auf hervorragend qualifiziertes Personal angewiesen ist. Während Solarmodul- oder Wechselrichterendmontage erst vereinzelt vor Ort im arabischen Absatzmarkt zu finden sind, können Projektplaner schon heute auf lokal gefertigte Systemkomponenten zurückgreifen, die in ähnlicher Weise in der Bauindustrie Verwendung finden: Metallgestelle, Fundamente, Befestigungsteile oder Kabel.

Internationale Konzerne suchen den Weg in die arabischen Länder. So erhielt der amerikanische Dünnschichtmarktführer First Solar den Zuschlag für ein erstes 13 MW Projekt innerhalb des Solarförderprogramms in Dubai. Gleichzeitig sind arabische Unternehmen international tätig: Der saudische Wasser- und Stromgigant ACWA Power errichtet als feder-

führender Independent Power Producer (IPP) in Marokko ein 160 MW Solarthermieprojekt mit einem Projektumfang von knapp einer Milliarde US-Dollar. Holdings vom Arabischen Golf nutzen die gegenwärtige Schwäche der unter Überkapazitäten leidenden und von Insolvenzen geplagten Solarbranche. Jüngst erfolgte Investitionen eines Vertreters des saudischen Königshauses in die Dünnschicht-Modulproduktion von Saint-Gobain und der Einstieg von Microsol beim Berliner Modulspezialisten Solon sind dabei nur Leuchtturmbeispiele.

Local-Content-Regelungen

Ein entscheidender Hebel, um den Aufbau der lokalen Solarindustrie zu forcieren, sind sogenannte Local-Content-Regelungen, die bei der Ausschreibung großer Energieprojekte greifen. Zwei zentrale Ziele werden hier verfolgt: Einerseits soll nachhaltig Wertschöpfung im eigenen Land generiert, andererseits dringend benötigte Arbeitsplätze für die lokale Bevölkerung geschaffen werden. In der Praxis wird daher üblicherweise vom Gesetzgeber verlangt, dass ein vorgegebener Teil der Gesamtprojekt-

kosten im Land anfallen und ein vorgegebener Prozentsatz der Mitarbeiter nationaler Herkunft sein muss. Saudi-Arabien beispielsweise befindet sich laut Aussagen von KA-CARE in der finalen Ausgestaltung solcher Regelungen.

Hohe Bedeutung des lokalen Partners

Ein aus Unternehmenssicht typisches Vorgehen, um dieser Gesetzgebung gerecht zu werden, ist die Bildung von Joint Ventures zwischen internationalen Technologiepartnern und arabischen Akteuren. Für arabische Akteure bietet sich damit die Chance, Technologiezugang und Projektentwicklungserfahrung zu erlangen, während sich westliche Technologieanbieter Zugang zu einem der wichtigsten Zukunftsmärkte sichern können.

Für den westlichen Akteur gilt dabei: Erfolgreich wird sein, wer ein lokales Netzwerk aufbaut, Präsenz zeigt und seine Produkte als „Made in GCC“ qualifiziert. Der richtige arabische Partner ist dabei der Schlüssel zum Erfolg, den es sorgfältig auszuwählen gilt, denn der Weg zu langfristigem wirtschaftlichen Erfolg in der Region ist an Commitment und

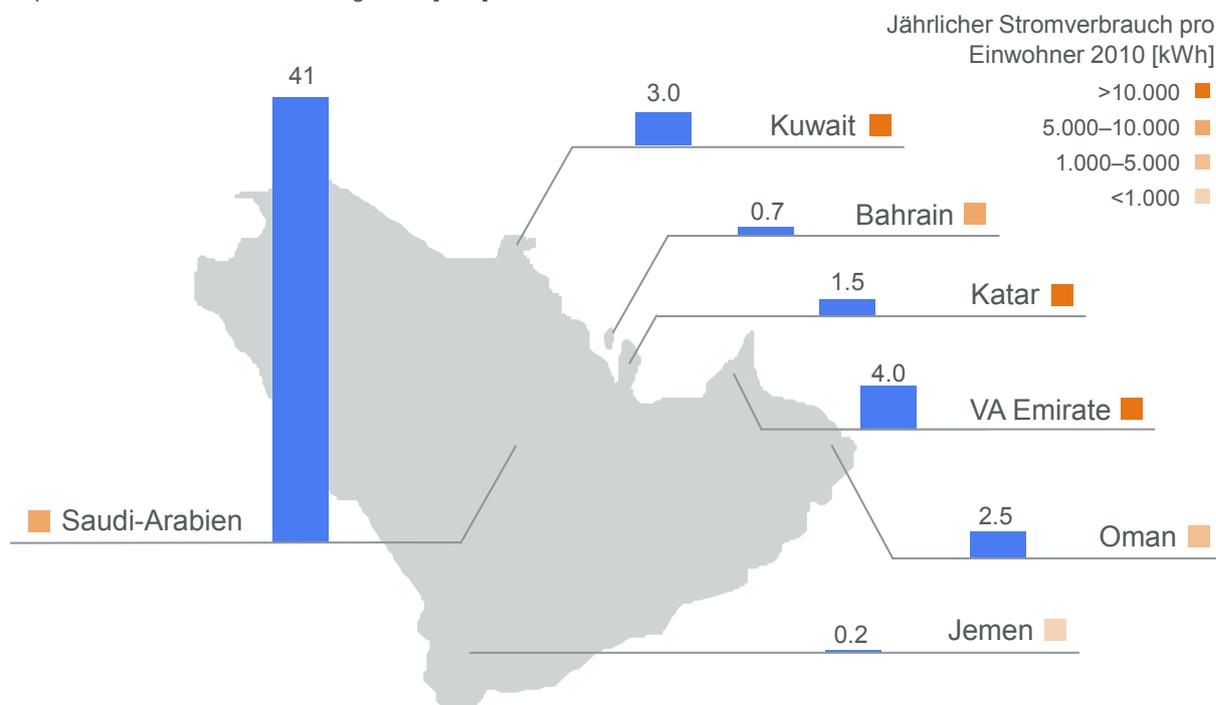
Aktionsradius des lokalen Partners geknüpft. Hier gilt es zu klären, wie gut dieser in der Branche vernetzt ist, ob er sich z.B. auch für die lokale Projektentwicklung eignet und ob er die Auflagen der Beschäftigung lokaler Arbeitskräfte sicherstellen kann.

Sollten die ambitionierten Ziele für die Solarenergie in der arabischen Welt konkret Umsetzung finden, ist davon auszugehen, dass die arabische Halbinsel auch weiterhin ein Dreh- und Angelpunkt des weltweiten Energiegeschäfts bleibt. Inwieweit Local-Content-Regelungen die Region auch zu einem Produktionsstandort der Solarindustrie machen, bleibt indes abzuwarten. Sie sind ein erster Schritt in diese Richtung, es gilt sie jedoch wohl dosiert einzusetzen, um eine Überregulierung des Marktes zu verhindern: Internationalen Akteuren darf der Markteintritt nicht versperrt werden. Zugleich müssen nationale Akteure international wettbewerbsfähig werden, um langfristig handlungsfähig zu bleiben. ■

Dr. Niklas Schirmer ist Consultant bei Apricum GmbH.

Die Länder der arabischen Halbinsel planen, in den nächsten Jahren über 50 GW neuer Solarkraftwerkskapazität zu errichten.

■ Geplante installierte Solarleistung 2030 [GW]



Quelle: Apricum GmbH